

подхода к решению этой задачи можно рекомендовать развитие словаря эмоций и чувств студентов.

<sup>1</sup> Шаховский В. В. Категоризация эмоций в лексико-семантической системе языка. Воронеж, 1987. С. 6—8.

<sup>2</sup> Люсин Д. В. Эмпирический анализ категоризации эмоций // Вопр. психологии. 1999. № 2. С. 50.

<sup>3</sup> См.: Ильин Е. П. Эмоции и чувства. СПб., 2001.

<sup>4</sup> См.: Там же.

<sup>5</sup> См.: Прохоров А. О. Теоретические и практические аспекты проблемы психических состояний личности: Учеб. пособие. Самара, 1991.

<sup>6</sup> Бабенко Л. Г. Лексические средства обозначения эмоций в русском языке. Свердловск, 1989.

<sup>7</sup> См.: Иванова Е. С. Сравнительный анализ научного и естественного словарей эмоций // Практическая психология: Материалы регион. науч.-практ. конф. Екатеринбург, 2005. Т. 8. С. 107—109.

*Материал поступил в редакцию 21.12.2006 г.*

**О. В. Ломтатидзе,  
А. С. Алексеева**

## **ВЛИЯНИЕ ТЕМПЕРАМЕНТА НА УСТАНОВЛЕНИЕ МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЙ У ДЕВУШЕК**

В связи с особенностями формирования женского коллектива и необходимостью осознанного управления изменениями в организации понятен интерес психологов, руководителей к особенностям установления межличностных отношений.

Развитие межличностных отношений во многом обуславливается особенностями общающихся. К ним относятся пол, возраст, национальность, свойства темперамента и нервной системы, состояние здоровья, профессиональный опыт общения с людьми и некоторые личностные характеристики.

Своеобразие межличностных отношений у представителей разного пола проявляется уже в детстве. Мальчики, по сравнению с девочками, еще в детском возрасте более активно вступают в контакты, участвуют в коллективных играх, взаимодействуют со сверстниками. Такая картина наблюдается и у взрослых мужчин. Девочки тяготеют к общению в более узком кругу. Они устанавливают отношения с теми, кто нравится. Содержание совместной деятельности для них не очень важ-

---

ЛОМТАТИДЗЕ ОЛЬГА ВАЛЕРЬЕВНА — ассистент кафедры физиологии человека и животных Уральского государственного университета им. А. М. Горького.

АЛЕКСЕЕВА АННА СИМХОВНА — ассистент кафедры психофизиологии и психофизики Уральского государственного университета им. А. М. Горького.

© Ломтатидзе О. В., Алексеева А. С., 2007

но (у мальчиков наоборот). У женщин круг общения значительно уже, чем у мужчин. В межличностном общении они испытывают потребность в самораскрытии, передаче другим личностной информации о себе значительно выше. Они чаще жалуются на одиночество<sup>1</sup>. Для женщин более значимы особенности, проявляющиеся в межличностных отношениях, а для мужчин — деловые качества.

Женский стиль взаимодействия направлен на уменьшение социальной дистанции в межличностных отношениях, установление психологической близости с людьми. В дружеских отношениях женщины делают акцент на доверии, эмоциональной поддержке и интимности. «Дружеские отношения у женщин менее устойчивы. Свойственная женской дружбе близость по очень широкому кругу вопросов, обсуждение нюансов собственных взаимоотношений усложняет их»<sup>2</sup>. Расхождение, недопонимание и эмоциональность расшатывают женские межперсональные отношения. У мужчин межличностные отношения характеризуются большей эмоциональной сдержанностью и предметностью. Мужчины легче раскрываются перед незнакомыми людьми. Их стиль межличностных отношений направлен на поддержание своего имиджа в глазах партнера по общению, показ своих достижений и притязаний. В дружеских отношениях мужчины фиксируют чувство товарищества и оказание взаимной поддержки.

У женщин наибольшее значение имеет уровень самоконтроля. Эмоциональная навязчивость, энергичность при этом играют отрицательную роль. Отсутствие стремления доверять свои тайны окружающим обеспечивается оригинальным поведением и мышлением, сравнительно невысокой общей обеспокоенностью. Рациональность в оценке происходящего, мнительное отношение к окружающим при чрезмерной обеспокоенности и активности создает предпосылки избирать себе большое количество лиц для доверия своих тайн. Высокая самооценка по данному критерию выдает стремление видеть себя в лучшем свете, приукрасить свои социальные черты.

В настоящее время проблема влияния темперамента на установление межличностных отношений остается малоизученной. Необходимо отметить работы Н. Н. Обозова<sup>3</sup>, в которых тщательно изучались межличностные отношения, в том числе у людей с разными типами темперамента. Но, во-первых, в основу типологии темперамента положены физиологические параметры — свойства нервной системы; во-вторых, не рассматривается влияние темперамента на мотивы выбора или отвержения партнеров. Поэтому актуальной остается проблема влияния психологических составляющих темперамента на установление межличностных отношений.

Анализ литературных источников позволил выделить основные положения о влиянии темперамента на межличностные отношения:

- 1) темперамент как характеристика индивида со стороны его динамических особенностей не включает в себя социальные характеристики личности<sup>4</sup>;
- 2) межличностные отношения во многом зависят от общительности как природно обусловленной черты темперамента<sup>5</sup>;

3) такие свойства темперамента, как экстраверсия и нейротизм, широко исследуются в отечественной и зарубежной психологии; эмпирически найдены многочисленные связи со свойствами личности, а именно активностью субъекта в сфере межличностных отношений<sup>6</sup>;

4) выявлена генетическая предрасположенность к коммуникативной активности в структуре интегральной индивидуальности<sup>7</sup>.

В нашей работе мы используем мотивы аффилиации как мотивы, влияющие на установление межличностных отношений. Процесс включения индивида в группу и его адаптацию в новой социальной среде можно рассматривать как проявление активности человека, где присутствуют внутренние и внешние процессы. Активность в сфере установления межличностных отношений характеризуется побуждениями, потребностями, мотивами к установлению межличностных отношений в новом социальном сообществе. В структуре межличностных отношений особо важное место занимает мотивация участников общения. Потребность в аффилиации становится одной из актуальных в юношеском возрасте в начальный период обучения.

Аффилиация наравне с потребностями в труде, лидерстве, познании относится к социогенным потребностям<sup>8</sup>.

Аффилиация (*affiliation* — присоединение к группе, прием в члены группы) — потребность (мотивация) в общении, эмоциональном контакте, дружбе, любви. Аффилиация — это стремление быть в обществе других людей, в частности, стремление принадлежать к определенному сообществу. Потребность в аффилиации формируется в отношениях с родителями, сверстниками и зависит от стиля воспитания. Она усиливается в стрессовых, нетипичных ситуациях, когда человек испытывает чувство неуверенности, тревоги<sup>9</sup>. Аффилиация может проявлять две мотивационные тенденции: стремление к людям (стремление к принятию — СП) и боязнь быть отвергнутым (страх отвержения — СО). Эти показатели могут сочетаться друг с другом в разных комбинациях, образуя следующие четыре группы людей: 1) с высокими СП и СО; 2) с низкими СП и СО; 3) с высоким СП и низким СО; 4) с низким СП и высоким СО.

Цель данной статьи состоит в определении влияния типов темперамента на проявление мотивов аффилиации у девушек.

**Методика исследования.** В исследовании приняло участие 240 девушек, учащихся педагогического колледжа, средний возраст 18, 5 лет.

Для определения типов темперамента использовался тест Г. Айзенка, мотивы аффилиации исследовались с помощью опросника А. Мехрабиана<sup>10</sup>. Для обработки полученных результатов использовался однофакторный дисперсионный анализ, позволяющий изучить статистическую достоверность влияния такого фактора, как темперамент, на переменные: СО и СП.

**Результаты и их обсуждение.** По результатам однофакторного дисперсион-

ного анализа получены данные о достоверности влияния темперамента на мотивы аффилиации.

Для переменных СП и СО процедура однофакторного дисперсионного анализа дала статистически значимые результаты на уровне  $p < 0,05$  ( $F_{\text{СП}} = 6,54$ ;  $F_{\text{СО}} = 7,15$  при  $F_{\text{ст}} = 2,68$ ).

Кроме этого, были вычислены средние значения и ошибки среднего для различных сочетаний типов темперамента и мотивов аффилиации. Эти данные представлены в таблице.

Средние значения и ошибки среднего показателей мотивов аффилиации у девушек с разными типами темперамента

Тип темперамента	Мотивы аффилиации	
	Стремление к принятию	Страх отвержения
Холерический	$129,96 \pm 6,75$	$125,61 \pm 12,71$
Сангвинический	$144,96 \pm 7,43$	$108,25 \pm 4,33$
Флегматический	$113,55 \pm 4,87$	$123,96 \pm 5,70$
Меланхолический	$129,24 \pm 11,39$	$121,64 \pm 12,27$

Согласно данным таблицы мотивы СП у холерического, сангвинического и флегматического типов темперамента достоверно различаются: сангвиники обладают высоким СП —  $144,96 \pm 7,43$ , флегматики низким —  $113,55 \pm 4,87$ .

Средними значениями мотива СО достоверно различаются сангвинический с флегматическим и холерическим типами темперамента. Показатели СО у сангвиников минимальны:  $108,25 \pm 4,33$ .

Мотивы СП у холерического, сангвинического и флегматического типов темперамента достоверно различаются. Сангвиники обладают наиболее высоким СП, флегматики — наиболее низким.

Средними значениями мотива СО различаются сангвинический с флегматическим и холерическим типами темперамента. Показатели СО у сангвиников минимальны.

**Заключение.** По результатам проведенного исследования получены данные о влиянии типов темперамента на мотивы аффилиации.

Сангвиники характеризуются высоким СП и низким СО. У флегматиков выражены низкие значения стремления к принятию. Холерики и меланхолики в исследовании показывают средние значения мотивов аффилиации

Полученные данные можно использовать руководителям женских коллективов. Именно девушки-сангвиники обладают оптимальным соотношением мотивов

вов аффилиации для установления позитивных межличностных отношений. Поэтому при формировании группы студентов для более эффективной ее работы в учебной деятельности необходимо включать в нее девушек-сангвиников.

---

<sup>1</sup> См.: *Кон И. С.* Дружба (Этико-психологический очерк). М., 1987.

<sup>2</sup> Там же. С. 267.

<sup>3</sup> См.: *Обозов Н. Н.* Межличностные отношения. Л., 1979.

<sup>4</sup> См.: *Мясищев В. Н.* Психология отношений. М., 1998.

<sup>5</sup> См.: *Крупнов А. И.* Психологические проявления и структура темперамента. М., 1992.

<sup>6</sup> См.: *Мерлин В. С.* Очерк интегрального исследования индивидуальности. М., 1986.

<sup>7</sup> См.: *Корниенко Д. С.* Коммуникативная активность в структуре интегральной индивидуальности: генетический и онтогенетический аспекты: Автореф. дис. ... канд. психол. наук. Пермь, 2003.

<sup>8</sup> См.: *Творогова Н. Д.* Экспериментальное изучение социальной перцепции в процессе общения студентов в учебной группе // *Вопр. психологии.* 1980. С. 119 – 123.

<sup>9</sup> См.: *Фестингер Л.* Теория когнитивного диссонанса. СПб., 2000.

<sup>10</sup> См.: *Практикум по психодиагностике: Психодиагностические материалы* / Под ред. А. А. Бодалева, И. М. Карлинской. М., 1988.

*Материал поступил в редакцию 21.12.2006 г.*